

## Historia de éxito



**“Al tener un sistema capaz de compartir maestros de productos, de clientes y de las áreas de todas las filiales, se genera un ahorro considerable para la empresa.”**

Rafael Allendes, Gerente de Informática Corporativa de Masisa S.A.

### EN RESUMEN

#### Página web

[www.masisa.com](http://www.masisa.com)

#### Componentes implementados

SAP R/3, SAP BW,  
SAP APO,  
SAP Internet Sales,  
SAP NetWeaver.

Actualmente se trabaja en un proyecto de SAP Enterprise Portal.

#### Plataforma de hardware

Sun Solaris

#### Base de datos

Informix

#### Socio de implementación

PricewaterhouseCoopers

En un contexto de crecimiento sostenido, unido a su reciente fusión con Terranova, la empresa chilena **Masisa S.A.** encontró en SAP un sistema integrado que le permite manejar las operaciones de toda la compañía, desde la producción hasta la venta final al cliente.

## MASISA S.A.

### Una decisión clave

Masisa S.A. es una de las empresas más importantes del sector forestal-industrial chileno, y líder en la producción de tableros reconstruidos de madera en toda Latinoamérica. Cuenta con aproximadamente 6.000 empleados y maneja operaciones productivas en nueve países de la región. Está presente en Estados Unidos, México, Venezuela, Colombia, Argentina, Brasil, Ecuador, Perú y Chile.

Como una forma de integrar todas sus áreas respecto de los sistemas de información, en 1998 Masisa S.A. instaló SAP con el apoyo de Pricewaterhouse-Coopers. En ese entonces, el análisis de la compañía sugería que ésta iba a crecer en los mercados de América Latina y por eso era necesario contar con un sistema world-class como SAP que le permitiera prestar servicios a todas las empresas en todos los países, y satisfacer las necesidades que generaría una compañía con aquel potencial.

En este contexto, la solución mySAP ERP les permitió trabajar con un centro de servicios compartidos, que integró la información de áreas como Abastecimiento, Administración, Ventas, Recursos Humanos y Contabilidad, sectores que hasta ese momento eran manejados a través de sistemas totalmente independientes, "islas" de información que obligaban a procesos ineficientes.

### Un nuevo paso, la fusión

En 2002, la empresa Terranova adquirió Masisa S.A. Y allí, surgió un nuevo desafío. Rafael Allendes, Gerente de Informática Corporativa, señala que "en ese momento encontramos que teníamos sistemas relativamente parecidos, del mismo rubro,

pero con diferentes productos. El propósito era unir ambos sistemas, y eso se logró gracias a la flexibilidad que entrega SAP. En siete meses, incorporamos alrededor de quince empresas en seis países".

El objetivo era poder controlar y manejar los movimientos de grandes volúmenes de operaciones que la compañía realizaba. Se necesitaba un sistema que coordinara este proceso, y SAP era la herramienta que cumplía con todas las exigencias que se planteaban.

Ahora, la compañía fusionada contará con operaciones productivas en Chile, Argentina, Venezuela y Brasil, y tendrá la capacidad de producir 531.000 metros cúbicos de madera aserrada y 2,3 millones de metros cúbicos anuales de tablero, lo que la convertirá en uno de los mayores grupos forestales de la región. Además, tendrá una red de distribución de más de 200 franquicias, repartidas en doce países de Latinoamérica.

Según Allendes, "SAP ha respondido a todas nuestras expectativas; ha ido al ritmo de lo que nuestra empresa necesita. La integración entre los diferentes módulos y productos ha sido una de las principales razones por las que Masisa ha trabajado con SAP".

El uso de SAP NetWeaver ha permitido que Masisa S.A. utilice la plataforma tecnológica y de integración necesaria para coordinar y controlar la información de valor agregado a lo largo de todos los centros de distribución de madera. A partir de la fusión con Terranova, se generará más información y más procesos de negocios, por lo que es indispensable una herramienta que adapte la operación de las aplicaciones, y un sistema flexible que optimice su fuerza de venta en todos los países en los que están

presentes y que vaya al ritmo del dinámico rubro que es la elaboración de la madera y el papel.

### **Una empresa más grande y ordenada**

Hace algún tiempo comenzó a planearse la fusión entre Masisa S.A. y Terranova. Hoy, es una realidad. Y la integración de sistemas de ambas empresas elemento clave en este proceso se logró en sólo tres meses.

Inicialmente, el reto residía en entregar servicios a todas estas empresas y compartir maestros de productos, de clientes y de las áreas de todas las filiales. "Al tener un sistema capaz de hacerlo se genera un ahorro considerable para la empresa. Además, se ordenan los procesos, ya que toda la compañía opera de la misma manera. Por otro lado, la ventaja de tener la información en línea es muy importante.

Hoy por hoy, en el mismo instante en que se realiza una venta, ésta se actualiza en la contabilidad, lo que nos hace ser más eficientes", señala Allendes.

En este momento, el sistema se maneja desde Chile, es operado por cerca de 2.000 usuarios y entrega la información en inglés, español y portugués.

### **Planes a futuro**

Hoy, Masisa S.A. coordina un plan a tres años para apoyar la nueva estrategia comercial. "Actualmente, la compañía está trabajando con unidades de negocios, por lo que tenemos que adaptar el sistema a ellas. Por eso, estamos definiendo de qué forma vamos a integrar la gestión de cadena de suministro. En Chile ya hemos instalado la solución SAP Advanced Planner and Optimizer (SAP APO) para resolver todos nuestros temas de planificación y programación de producción", finaliza Allendes.

**"La integración entre los diferentes módulos y productos ha sido una de las principales razones por las que Masisa ha trabajado con SAP."**

Rafael Allendes, Gerente de Informática Corporativa de Masisa S.A.